

CURRICULUM VITAE

Av. Providencia 455 - Providencia - Santiago

Teléfonos: (9) 6120 6967

e-mail: juanguillermo68@hotmail.com

Chileno ~ 44 años

RUT:10.209.231-7

Juan Guillermo Lozano Veas

RESUMEN PROFESIONAL

Ingeniero Comercial con amplia experiencia en el área comercial y marketing, con cargos de alta responsabilidad, desarrollando diversas áreas de negocios y con manejo de equipos de trabajo interdisciplinario, como su formación y dirección. Mis fortalezas incluyen el manejo de relaciones comerciales con clientes y proveedores, logro de los objetivos trazados con métricas de desarrollo.

Fortalezas:

- Capacidad de liderazgo, gestión efectiva, dirección y análisis.
- Creativo, perseverante y con espíritu crítico.
- Dominio avanzado idioma inglés hablado y escrito.

Especialidades:

- Marketing y Ventas.

TRAYECTORIA LABORAL

Gerente de Cuentas, Movilmente (Grupo Taisa) – Santiago Chile (Diciembre 2012 a la fecha)

Responsable de la comercialización de soluciones de negocio en plataformas móviles. Atiende a clientes del sector Retail, Financiero, Telco y Servicios.

Desarrollo de aplicaciones para dispositivos con Android, Apple (iOS), Windows Phone, Blackberry.

- Movilización de sitios web tradicionales.
- Integración de medios de pago.
- Integración de soluciones de Seguridad transaccional.
- Soluciones para Smart TV.

Microsoft Product Manager, Aquanta Ingeniería - Santiago Chile

(Mayo de 2011 – Noviembre 2012)

- Logra convertir a Aquanta en Partner Gold en *Management and Virtualization*.
- Encargado de comercializar la línea Microsoft en sus diferentes modalidades licenciamiento, Proyectos Cloud, Contratos Académicos y Proyectos de Servicios.
- Crecimiento del 240% respecto de la cuota fijada por Microsoft para el FY12.
- Reconocimiento de la marca al perfilarse como el Partner de Mayor crecimiento durante los meses Noviembre y Diciembre 2011.
- Responsable de realizar acciones de marketing orientadas a generación de demanda.
- Realizar capacitaciones continuas a la fuerza de ventas.
- Administración de los programas: Microsoft Partner Network MPN, Partner Sales Exchange PSX & Microsoft Channel Incentives CHIP.
- Mantener una estrecha relación con la marca y el canal mayorista.

Product Manager HP Affinity, Tech Data - Santiago Chile

(Abril de 2010 – Abril de 2011)

- Logra el reconocimiento de HP a Tech Data como el Mayorista de mayor aporte al desarrollo de negocios de afinidad el 2010.
- Administrar la línea HP PSG Consumo, bajo los diferentes Programas de Afinidad.
- Responsable plataforma e-commerce *HPOnline*.
- Relacionamiento con la marca.
- Confección de reportes semanales a HP.

Breadth Champ Microsoft, Tech Data - Santiago Chile

(Diciembre de 2008 – Abril de 2010)

- Encargado de la comercialización de productos Microsoft.
- Activación de nuevos clientes.
- Mantención y fidelización de la cartera actual de clientes.
- Capacitar a la fuerza de venta de Re-Sellers en forma periódica. .
- Generar reportes semanales a Microsoft.
- Generar exposiciones de productos en Regiones.

Senior Server, La Morra Restaurant - Boston Massachusetts USA

(Abril de 2003 – Julio de 2007)

- Profundo conocimiento gastronómico y habilidad para vender detalladamente los diferentes ítems del menú.

- Experto manejo de Micros.
- Trabajo en equipo y profesionalmente orientado al servicio.
- Extenso conocimiento de varietales del Norte de Italia.
- Encargado de atender fiestas privadas de clientes regulares.
- Entrenado profesionalmente como staff de restaurante acreditado por el estado de Massachusetts.

Sales Champion División Software, Tech Data - Santiago Chile
 (Julio de 2001 – Agosto de 2002)

- Encargado de la comercialización de productos tales como: Microsoft, Computer Associate, Norton y Symantec.
- Mantener e incrementar la base de clientes del canal.
- Visitas periódicas a clientes entregando un alto nivel de servicio al cliente.
- Capacitar a la fuerza de venta de Re-sellers en forma periódica.
- Responsable del Forecast de Venta de la división software.

Jefe Comercial, Editora EL MERCURIO, Medios Regionales
“Diario La Estrella de Arica” – Arica Chile
“Diario La Estrella de Iquique” – Iquique Chile
 (Diciembre de 1997 – Diciembre de 2000)

- Dirección del equipo de ventas.
- Administración de la cartera de clientes.
- Generación de actividades de marketing.
- Presentación de resultados ante gerencia regional y nacional, respectivamente.
- Creación de nuevos productos.
- Administración del área de diseño gráfico.
- Control de rayado de avisaje diario y coordinación con el Director del diario, los Jefes de Producción y Circulación.
- Confeccionar y presentar el presupuesto del área comercial.

Jefe de Marketing, COCA COLA Inc. EMBONOR S.A. – Arica Chile
 (Diciembre de 1995 – diciembre de 1997)

- Apoyo logístico al Departamento de Ventas a través de: Instalación de kioscos, equipos de frío, material P.O.P., letreros luminosos, pintura de fachadas.
- Supervisión directa en venta de consignaciones, a través del departamento de Actividades Especiales.
- Creación de promociones locales para clientes VIP.
- Capacitar a la fuerza de venta en relación a: promociones especiales y nuevos productos.
- Encargado del team de Promotoras de Eventos Especiales y Promociones.

- Administración de bodega de novelties.
- Ejecutar y controlar promociones vigentes en coordinación directa con Coca-Cola de Chile S. A.
- Elevado nivel de R.R.P.P. con clientes especiales, Gobierno y Medios de Comunicación (diario, radios, TV.), etc.

FORMATACION ACADEMICA

ESCOLAR Y UNIVERSITARIA:

- Colegio Junior College, Arica, Chile.
- Universidad de Tarapacá Arica, Chile, Ingeniería Comercial.

PERFECCIONAMIENTOS:

Seminarios:

- Innovación y Creatividad en Ventas, Development and Training System.
- Comunicaciones de Ventas, Development and Training System .

Cursos:

- Marketing y Publicidad para Ejecutivos Regionales, PUC.
- Gestión y Mejoramiento del Servicio al Cliente, PUC.

IDIOMAS ADICIONALES:

English : B2 (Avanzado) *Written and Spoken.*

Português : B1 (Intermedio) *Compreensão.*

INFORMATICA – NTIC:

Además del *package* Microsoft, trabajo cotidianamente con Intranet (ERP interno) y dispongo de un buen vocabulario y terminología IT.